



ORGANIZACION DE ESTADOS AMERICANOS - OEA  
CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA  
ASOCIACION IBEROAMERICANA DE CAMARAS DE COMERCIO - AICO



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA  
Paseo de la Libertad 1 - 110000  
Centro de Información Comercial - Bogotá  
C I B B  
BIBLIOTECA

# PERFILES DE MERCADO EN LOS ESTADOS UNIDOS

SERIE IV

FLORES SECAS

PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL  
Y DESARROLLO DE EXPORTACIONES

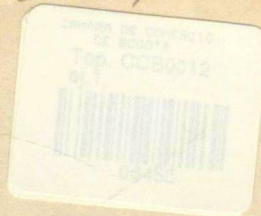
635.9  
028f  
ej.1

06455

SECRETARIA GENERAL  
DE LA ORGANIZACION DE LOS ESTADOS AMERICANOS  
WASHINGTON, D.C.



CCBΦΦ12  
RA



ORGANIZACION DE ESTADOS AMERICANOS - OEA  
CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA  
ASOCIACION IBEROAMERICANA DE CAMARAS DE COMERCIO - AICO



# PERFILES DE MERCADO EN LOS ESTADOS UNIDOS

SERIE IV

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA  
Dirección de Planeación y Desarrollo  
Centro de Información Económica - Social de Bogotá

CIEB

BIBLIOTECA

FLORES SECAS

Biblioteca - CIEB -  
E6 455

No. Inventario

Fecha Ingreso

11 10 1961  
DIA MES AÑO

Precio \$ 7000

No. Ejemplares

1ej

PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL  
Y DESARROLLO DE EXPORTACIONES

SECRETARIA GENERAL  
DE LA ORGANIZACION DE LOS ESTADOS AMERICANOS  
WASHINGTON, D.C.



## RESUMEN

El producto, flores secas, está definido como, "cual -- quier flor, planta decorativa o follaje que haya sido -- conservado o secado". La Nomenclatura Arancelaria de - Estados Unidos (1976) clasifica el producto bajo la par -- tida número 748.25.

Existen cuatro categorías básicas de las flores secas -- disponibles para el consumidor:

1. La planta o flor básica sobre la cual se -- centra el arreglo: Esta planta dará el di -- seño del arreglo.
2. Rellenos: Los rellenos no son en sí muy -- llamativos pero dan un fondo excelente. En esta categoría se incluyen las dalias, - - "baby's breath" y los helechos.
3. Follaje Focal: plantas focales como las -- "puffs" y cardos que dan colorido al arre -- glo.
4. Plumas: En esta categoría se encuentran -- las que son de naturaleza largas e indolen -- tes y agregan cierto aire al arreglo.

El mercado principal de las flores secas en los Esta -- dos Unidos lo constituyen los floricultores, mayoris -- tas y minoristas.

Los floricultores nacionales cultivan y procesan sus -- propias plantas, empaacan el producto y lo transportan -- al mayorista. Los agricultores no negocian directamen -- te con los minoristas debido a la escala de sus opera --



ciones. A veces los floricultores importan follaje vivo pero en muy pequeña proporción.

Los mayoristas son los intermediarios de la industria. El mayorista actúa como un nexo importante entre el cultivador y los almacenes minoristas. El mayorista está en capacidad de comprar el producto en grandes volúmenes a los proveedores extranjeros y de venderlo en pequeñas cantidades.

Las transacciones minoristas las constituyen principalmente almacenes de arreglos florales, secciones florales de grandes almacenes y de almacenes de alimentos así como almacenes de artesanías. Como no se disponen de información real, las ventas de este producto comprenden solamente un pequeño porcentaje del total de ventas en estos almacenes.

Un gran número de personas y de empresas utilizan las flores secas para decorar las viviendas y oficinas a un costo relativamente económico. Al cliente le interesa estampar cierto aire especial en su decoración. Los comerciantes compran flores secas para adornar sus productos que están a la venta. Esto sucede particularmente entre los minoristas de muebles.

El proceso de distribución de flores secas es relativamente sencillo. El mayorista compra el producto ya sea al floricultor o al proveedor extranjero y lo vende al minorista, quien a su vez lo vende al cliente final. En algunos casos, el mayorista omite el minorista y vende directamente al cliente final.

En general, es muy poca la publicidad que se hace a la



industria de las flores secas, debido a la naturaleza - del producto. La industria es relativamente tan pequeña que todo el mundo se conoce entre sí. El minorista generalmente no hace otra publicidad que la de ubicar - las flores en sitios estratégicos. Se consideran las - flores secas como un artículo de compra emocional. Un - mostrador o arreglo llamativo es todo lo que se necesita como publicidad

Se consideran las políticas de precio para las flores - secas como información privada. Sin embargo, se obtuvo la siguiente información:

- Los comerciantes no alcanzan los mismos márgenes de comercialización cuando comercian -- con flores importadas que con flores nacionales;
- El precio del producto puede aumentar hasta -- un 100% del costo del floricultor al costo -- del minorista;
- Las pequeñas operaciones minoristas parecen -- estar dando buenos resultados.

Se conocen cuatro grandes importadores de flores secas - en los Estados Unidos. Se compra el producto bien como - materia prima o bien como producto acabado. Los principales proveedores de flores secas están localizados en - Sur América y Europa.

Existe un mercado de flores secas en los Estados Unidos - aunque no se conoce su dimensión real. Los importadores se muestran receptivos a la idea de conseguir nuevos pro - veedores, pero sobre la base de que sean productos nue - vos.



## CONTENIDO

	<u>PAGINA</u>
RESUMEN	i
I. DEFINICION DEL PRODUCTO.	1
II. PRINCIPALES PRODUCTOS Y DIMENSION DEL MERCADO.	3
III. DESCRIPCION DEL CONSUMIDOR FINAL DEL PRODUCTO.	6
IV. PRACTICAS TRADICIONALES DE DISTRIBUCION	9
V. PRACTICAS TRADICIONALES DE COMERCIO Y PROMOCION.	12
VI. IMPUESTOS Y DISPOSICIONES REGLAMENTARIAS A LA IMPORTACION.	13
VII. PRACTICAS TRADICIONALES DE PRECIOS.	18
VIII. IMPORTADORES Y SUS REACCIONES.	19
IX. BREVE ANALISIS DE OPORTUNIDADES DEL MERCADO PARA LOS EXPORTADORES.	20
NOTAS FINALES.	23
ANEXOS:	
- Importaciones a los Estados Unidos 1974 - 1975 - 1976 - 1977 y 1978.	I-1
- Exportaciones de los Estados Unidos 1974 - 1975 - 1976 - 1977 y 1978.	II-1
- Lista de mayores floricultores.	III-1
- Mayores importadores.	III-2
- Ejemplos de flores secas.	IV-1



## EL MERCADO ESTADOUNIDENSE PARA LAS FLORES SECAS

### I. DEFINICION DEL PRODUCTO

Según un ejecutivo de una compañía líder, la definición de flores secas incluye "cualquier flor, - planta decorativa o follaje que haya sido conservado o secado."<sup>1</sup>

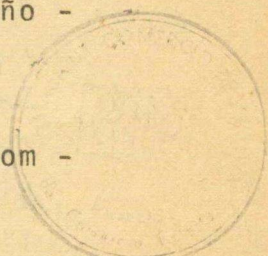
La Nomenclatura Arancelaria de los Estados Unidos (1976) clasifica las flores secas bajo la posición TSUSA 748.25.<sup>2</sup> El artículo asignado a esta posición particular está definido como "flores naturales cortadas, secadas, blanqueadas, coloreadas o tratadas químicamente."

Combinando las dos definiciones un significado común y frecuentemente empleado de flores secas es "cualquier planta que ha sido secada o tratada químicamente".

Las plantas más comunes ofrecidas en el mercado de flores secas son las de variedades más perennes como el eucalipto, las silvestres o maleza y plantas de hojas grandes.

El cliente final tiene para escoger cuatro clases de flores secas. La primera consiste en la planta o flor seca alrededor de la cual se hará el arreglo y un cierto tipo de planta, como el eucalipto, que es la que da la pauta del diseño del arreglo.

La siguiente categoría de flores secas está com -





puesta por los "rellenos". En esta categoría se incluyen los "baby's breath", helechos y dalias. Los rellenos dan un fondo visual y un efecto de expansión sobre la combinación de flores secas. Los rellenos por sí solos no son muy atractivos pero constituyen un excelente fondo para la flor o planta seca central.

La tercera categoría incluye el follaje focal. El objetivo de las plantas focales es el de dar colorido al arreglo floral. Las plantas focales comunes son las "puffs" y cardos. Las flores secas también se venden en una gama de colores como amarillo, naranja, azul y púrpura.

El último realce de cualquier arreglo floral seco viene de la categoría de las plumas. Estas plantas tienden a ser largas y de naturaleza indolente. Además las largas hojas frondosas dan un toque artístico a los arreglos.

En los Estados Unidos se conocen dos procesos para secar las flores. El primero y más antiguo es el proceso de horneado en la cual la flor se deshidrata lentamente. El segundo opera mediante una inyección a la planta de un compuesto químico que inicia un proceso de secado. Ambos métodos varían según cada floricultor y son patentes industriales.<sup>3</sup>

Se consideran las flores secas como un artículo de lujo en términos de clasificación como un bien de consumo. Es un artículo decorativo utilizado por el consumidor final para embellecer-



o realzar su ambiente. Este producto se puede adquirir en almacenes especializados como floristerías, así como en supermercados o grandes almacenes.

En resumen, las flores secas son una de las diferentes categorías de las flores accequibles en los Estados Unidos. Se distinguen de las flores naturales cortadas de vida limitada, flores artificiales como la de tela o papel y las de cristal hechas en porcelana o cristal.

## II. PRINCIPALES PRODUCTORES Y DIMENSION DEL MERCADO.

El mercado de flores de los Estados Unidos está compuesto, en general, por los floricultores, mayoristas y minoristas.

Los cultivadores en la industria son aquellas compañías que cultivan las plantas y flores las cuales serán finalmente secadas, procesan las plantas mediante los métodos descritos en la sección I, empaican el producto final para la venta y transportan el producto al mayorista. La mayoría de floricultores no realizan ninguna operación con minoristas ni con distribuidores ya que su producción es masiva y no les sería rentable vender en pequeñas cantidades a los cientos de pequeños minoristas.

Los floricultores operan bajo esquemas de producción planificados por diferentes razones. Primero, porque los floricultores disponen de un terreno limitado para sus cultivos. Segundo,



porque están restringidos por las variaciones -- climáticas y estacionales de su ubicación. Finalmente porque existe un ciclo de vida definido relacionado con el follaje vivo. Por lo tanto estas condiciones obligan al floricultor a vender la mayor parte o todos sus productos antes de la época de siembra.

Algunos floricultores importan follajes vivos, sin embargo ésto constituye un pequeño porcentaje de toda la producción total de flores secas. Según un cultivador conocido en la industria, estima que este porcentaje es inferior al 10%.<sup>4</sup> -- Si el floricultor decide importar, lo hace por adquirir variedades que no se consiguen en los Estados Unidos para complementar su línea de producto. También puede ser porque la relación costo-beneficio es más favorable que si se producen esas variedades en el país.

Por otra parte, los mayoristas son los intermediarios de la industria de flores secas. El mayorista actúa como un distribuidor entre el cultivador y las tiendas minoristas. Los mayoristas son un elemento indispensable en el proceso de -- distribución por el cual los floristas minoristas obtienen sus flores secas. Mientras que sólo -- existen quince o veinte grandes floricultores en los Estados Unidos hay centenares de mayoristas.

La industria de las flores secas está sujeta a -- unas pocas reglas gubernamentales de los Estados Unidos. Es por ello que no existen estadísticas publicadas sobre las operaciones de la industria.



Una fuente de la industria situaba el mercado de los cultivadores alrededor de los US\$ 70 a US\$80-millones.<sup>5</sup> No existen estadísticas confiables -- que confirmen estas cifras ni que constituyan una base para calcular el mercado mayorista o minorista.<sup>6</sup>

Los mayores productores en los Estados Unidos están generalmente localizados en los climas templados. Sin embargo, existen floricultores a lo largo del Centro de la Costa Oriental que producen -- la mayor parte de su propia oferta de flores para secar.<sup>7</sup> La importación de flores y follaje -- para la producción de flores secas es relativa -- mente pequeña y proviene en gran parte de Sur -- América.<sup>8</sup>

El último segmento del mercado lo forman los minoristas. Las operaciones minoristas son tiendas de arreglos florales, secciones de flores en los grandes almacenes o, almacenes de alimentos y de artesanías.

Como se mencionó anteriormente en esta sección, la industria no está muy controlada. Por lo tanto -- no se dispone de información sobre las ventas a nivel minorista.<sup>9</sup> No obstante, se sabe que el -- sector minorista de la industria está compuesto -- por miles de floristerías pequeñas e independientes y de los departamentos de flores de las mayores cadenas de almacenes.

Un representante de una asociación mayorista nacional aseguró que las ventas de flores secas --



habían aumentado con los años debido al aumento de la demanda.<sup>10</sup>

### III. DESCRIPCION DEL CONSUMIDOR FINAL DEL PRODUCTO.

Para describir el cliente final es necesario analizar los usos finales del producto. Se utilizan las flores secas para decorar o realzar el ambiente. Esto significa que las flores secas podrían ser parte de cualquier decoración y podrían calificarse como un elemento de un trabajo artístico.

Teniendo en cuenta estos usos es fácil entrever el cliente final. Este puede ser un hombre o una mujer con una casa, apartamento u oficina que -- quieran realzar con matas o arreglos florales. A menudo, el cliente que compra flores secas tiene muebles clásicos en su casa.<sup>11</sup> El comprador con ideas modernas es más susceptible de que compre plantas secas que dan a la decoración un efecto de limpieza y de sencillez.

Puesto que las flores secas son un artículo de lujo, el consumidor tiende a pertenecer a la -- clase media o alta media y posee el ingreso necesario para comprar tales artículos suntuarios. -- El consumidor desea estampar cierto aire en su decoración. Parejas o solteros bien establecidos y que tienen mobiliario son más susceptibles de comprar flores secas que los solteros y parejas recién establecidos. Aunque tanto hombres -- como mujeres compran flores secas, son las mujeres quienes compran más.



La siguiente categoría grande la compone la industria minorista en general. Muchas veces, los comerciantes minoristas de otros productos compran flores secas y plantas para adornar su propia mercancía que está en venta. Específicamente los almacenes de muebles utilizan flores secas y plantas como parte de su decoración. Los grandes almacenes utilizan con frecuencia flores secas en sus vitrinas.

Una tercera categoría de clientes finales la componen las empresas que utilizan flores secas para adornar sus oficinas, corredores, habitaciones de hotel, etc. Las empresas, en general, necesitan métodos relativamente no costosos para crear un ambiente tranquilo y acogedor para sus trabajadores.

Actualmente existen muchas tendencias para promover una demanda mayor de flores secas. Hoy día la tónica es lo natural por oposición a lo artificial. El mercado de flores de plástico, de plumas y de tela está siendo absorbido por el mercado de flores naturales secas.<sup>12</sup>

Los consumidores en los Estados Unidos tienen más dinero y tiempo libre para gastar para sí mismo. Una gran parte del ingreso disponible se invierte en entretenimientos, belleza y hobbies. El interés en esos pasatiempos es una fuente de nuevos usuarios para la industria de las flores.

La gente en los Estados Unidos está aprendiendo



a arreglárselas con el alto costo de vida. La demanda de flores frescas está disminuyendo a medida que los precios aumentan. Esto se debe, en parte, a su ciclo corto de vida. Las flores secas duran entre seis meses y tres años.<sup>13</sup> también son más económicas y menos susceptibles a que su oferta fluctúe por razones de estaciones y además no son perecederas.

Las flores secas vendidas a través de floristerías, almacenes de arreglos florales o de grandes almacenes son empacadas en ramos, individualmente o en arreglos. Para el cliente, las flores vendidas por ramos o por unidad son menos costosas que en arreglos. También se venden las flores secas como cuadros y se enmarcan, o se colocan en vasijas ornamentales. El consumidor tiene la opción de comprar conjuntos de flores secas y de encargarse el mismo del arreglo. Sin embargo, esto no se justifica puesto que se pueden comprar las plantas por dos centavos la unidad.

Como las flores secas desafían cualquier limitación estacional, característica de las flores vivas, hay consumidores de flores secas en todas las regiones del país. Es tan factible encontrar un arreglo de flores secas en un apartamento urbano como en la mesa de una cocina en el campo. No obstante, el mercado de flores secas parece ser superior en las áreas urbanas ya que es más difícil encontrar follaje natural.



En resumen, el consumidor final puede ser cualquier persona o empresa con necesidad de embellecer su ambiente. Como se trata de un artículo de lujo, su demanda es por naturaleza elástica. La demanda de flores secas va en aumento debido a su durabilidad, su carácter práctico su costo más bajo en relación con las flores frescas y su mismo aporte estético. La tendencia por adquirir productos naturales en vez de artificiales asegura un aumento de la demanda de flores secas.

#### IV. PRACTICAS TRADICIONALES DE DISTRIBUCION

Los elementos más importantes en el proceso de distribución son el proveedor extranjero, el floricultor, el mayorista y el cliente final (un diagrama del proceso de distribución sigue al texto de esta sección).

##### Proveedor Extranjero:

El abastecedor extranjero provee al mayorista con embarques de flores secas. Generalmente se empaacan estas flores en grandes fardos para ser divididos en pequeñas unidades por el mayorista. El proveedor extranjero por lo general se responsabiliza de los costos de embarque c.i.f. (costo, seguro y flete) al mayorista, sin embargo esto varía de país a país. En los cuadros 1 a 5 de los Anexos figura una lista de proveedores extranjeros de flores secas a los Estados Unidos.



### Floricultor:

Las responsabilidades básicas del floricultor son las de cultivar, procesar y empacar su producto. Ocasionalmente el floricultor importa algunas variedades de flores naturales no accequibles en -- los Estados Unidos. Para complementar su selección el producto acabado es vendido al mayorista -- en vez de negociarse directamente con un gran número de pequeños minoristas.

Hay entre quince y veinte floricultores establecidos en los Estados Unidos. Debido al espacio limitado de cultivo, el floricultor no siembra -- hasta no recibir un pedido. El tiempo entre la siembra y el empaque de flores secas es generalmente de seis meses

### Mayorista:

El mayorista compra el producto al por mayor del proveedor extranjero y del floricultor. Es el -- elemento mas influyente en el proceso de distribución debido al tamaño de su operación. El mayorista está en capacidad de comprar grandes cantidades del producto y de actuar como distribuidor para los agricultores y proveedores extranjeros -- quienes no se pueden permitir manejar pequeñas -- cantidades. El mayorista vende tanto al minorista como al consumidor final.<sup>14</sup>

### Minorista:

Prácticamente hay miles de transacciones minoristas que negocian con flores secas de una manera u otra.

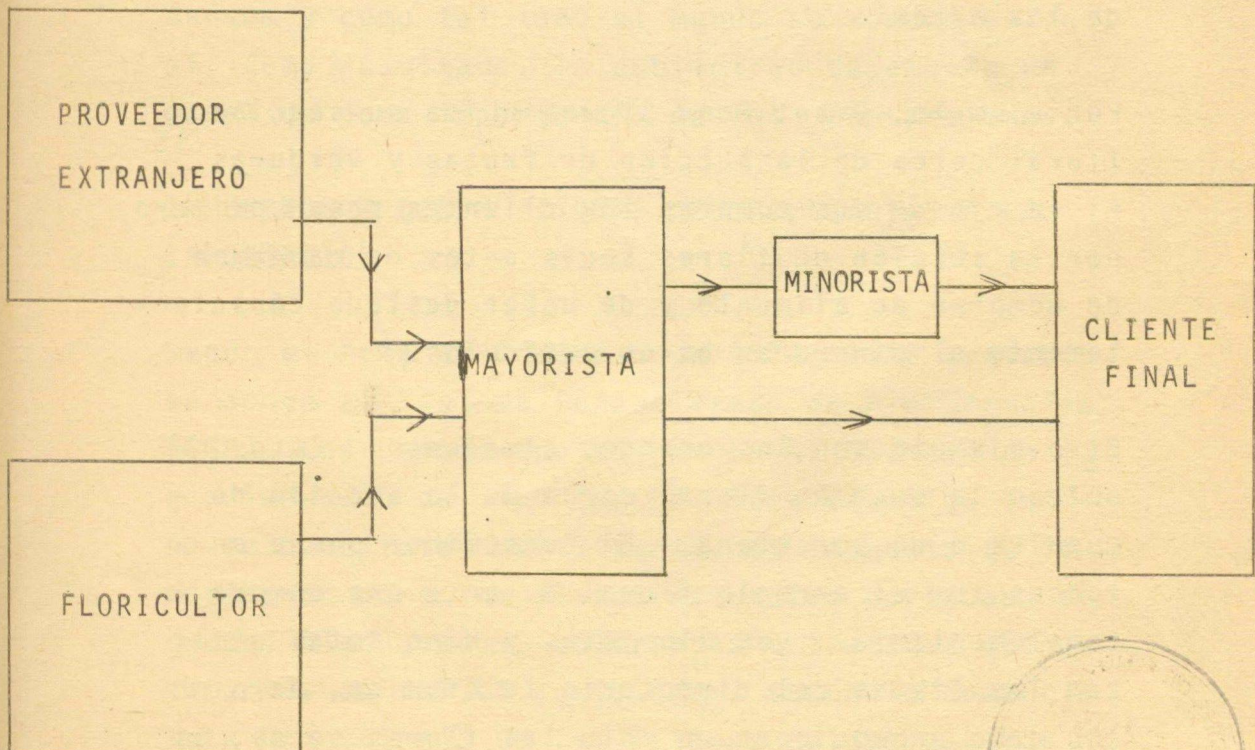


Sin embargo, las ventas de este producto gozan de un porcentaje tan pequeño sobre el total de las ventas que no es rentable negociar con grandes cantidades. Por esta razón, el minorista es muy dependiente del mayorista. El minorista debe componer sus propios arreglos florales o vender sus flores por separado.

### Cliente Final

El cliente final está descrito en la sección anterior.

### PROCESO DE DISTRIBUCION





## V. PRACTICAS TRADICIONALES DE COMERCIO Y PROMOCION

Como se mencionó anteriormente, la industria de las flores está compuesta por los floricultores, mayoristas y minoristas. Cada uno de ellos practica y confía en diferentes medios para promover su producto. En general, la industria de flores secas promociona y hace poca propaganda debido a la naturaleza de su producto.

Las flores secas son un artículo de compra emocional. Los artículos de compra emocional son aquellos que el consumidor compra impulsivamente durante la compra de otro artículo. Teniendo en cuenta esto, los minoristas rara vez, si acaso nunca, hacen propaganda de flores secas. Las ventas de flores secas de los minoristas son el resultado de exhibiciones estratégicamente colocadas y de los arreglos.

Por ejemplo, Giant Food Stores ubica su sección floral cerca de la sección de frutas y verduras.<sup>15</sup> Al inicio de sus compras los clientes pasan primero por la sección de flores secas antes de cargarse de compras de alimento y de haber gastado conscientemente el dinero en otros artículos.

Otro ejemplo son los grandes almacenes. Estos ubican la sección floral cerca de la sección de muebles o de porcelana. El consumidor puede entonces ver el arreglo floral durante una compra complementaria. Los floristas y minoristas utilizan las listas del directorio telefónico, pero en ese caso promocionan no sólo las flores secas, si no también sus negocios.



Del ochenta a noventa por ciento de las ventas se deben a los mostradores de exhibición.<sup>16</sup> Las flores secas no son suficientemente caras para ser un artículo de compra emocional.

Los mayoristas y floricultores, en contraste con los minoristas hacen propaganda oral, en revistas comerciales o folletos. Se emplean estos métodos para avisar a un mayorista o a un minorista potencial que sus productos están disponibles. Adquirir flores y follajes es una actividad relativamente sencilla y común, por lo tanto, se debe invertir muy poco capital en publicidad.

La industria de las flores es relativamente pequeña, comparada con otras industrias estadounidenses y como tal todo el mundo se conoce entre sí. Como resultado, la publicidad desempeña un papel de poca importancia en las transacciones.

#### VI. IMPUESTOS Y DISPOSICIONES REGLAMENTARIAS A LA IMPORTACION

Según el Acta de Comercio de 1974, este artículo se acoge al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Los países que se acogen al Sistema no pagan impuesto de importación. Para aquellos que no se benefician del Sistema, el impuesto de importación para las flores naturales cortadas, secadas, blanqueadas, coloreadas o tratadas químicamente, es del 5% ad-valorem, según la Nomenclatura Arancelaria de los Estados Unidos partida TSUSA 748.25, Parte 7, Subparte, página 550. El impuesto de importación para los países que --



no se benefician del status de las Naciones más favorecidas es del 40% ad-valorem, según la misma fuente.

Las siguientes disposiciones aduaneras de los Estados Unidos<sup>17</sup> conciernen a todas las plantas y productos vegetales.

12.11 Requisitos para la entrada y liberación.(a) El importador o su representante debe presentar al Administrador de Aduana del primer puerto de entrada, por cada llegada de plantas o productos vegetales que precisan un permiso de cuarentena, un aviso de desembarque por cualquier tipo de entrada excepto entradas de correo informales u otras modalidades. Tales avisos deben realizarse en un formulario diseñado para tal fin por el Departamento de Agricultura. El Administrador de Aduana del puerto de llegada deberá comparar el aviso de llegada que recibe del importador o su representante con los documentos de embarque, certificar su aprobación y tramitarlo junto con todos los otros certificados o documentos, al status sanitario del embarque del Departamento de Agricultura. La mercancía no se puede trasladar, almacenar o disponer de cualquier forma hasta que el aviso de llegada haya sido sometido y liberado para su uso determinado y haya sido autorizado por el inspector de la División de Cuarentena de Vegetales del Servicio de Investigación Agrícola.



(b) Cuando la planta o los productos vegetales son embarcados del primer puerto - de llegada a otro puerto o lugar para inspección u otro tratamiento por el representante de la División de Cuarentena de Vegetales del Servicio de Investigación Agrícola, y todos los requisitos aduaneros hayan sido cumplidos para la liberación de la -- mercancía, ésta deberá ser remitida bajo - un manifiesto especial (Formulario Aduana - 7512) con los sellos de in-bond y aduaneros al representante de la División de Cuarentena de Vegetales del Servicio de Investigación Agrícola, en el lugar en donde la inspección u otro tratamiento se lleva a - cabo. No se precisará de ninguna otra liberación por el Administrador de Aduana.

12.12 Liberación bajo fianza: Las plantas - o productos vegetales que requieran fumigación, desinfección, esterilización u otro - tratamiento como una condición de entrada -- pueden ser liberadas al solicitante del permiso para el tratamiento en una instalación aprobada por el Departamento de Agricultura mediante una fianza del Formulario Aduanero 7551, 7553 u otro formulario apropiado - para garantizar que la mercancía es tratada bajo la supervisión y satisfacción del Inspector del Departamento de Agricultura o -- devuelto a la custodia de la Aduana cuando así es solicitado por el Administrador de - Aduana.

12.13 Mercancías sin reclamar. (a) Cuando-



las plantas o productos vegetales susceptibles de entrada a los Estados Unidos bajo las reglas y disposiciones promulgadas por el Secretario de Agricultura, están sin reclamar, pueden venderse, sujeto a lo dispuesto en la subparte CID de la Parte 127 de estas disposiciones, a cualquier persona que se le otorgue el permiso que pueda cumplir con los requisitos de las disposiciones que rige el material concerniente.

(b) Las plantas o productos vegetales sin -- reclamar que no cumplan con los requisitos -- aquí mencionados deberán ser destruídos, incinerándolos o de otra forma, bajo supervi -- sión de la Aduana.

12.14 Retención. (a) Los Administradores de Aduana deben rechazar la liberación de toda -- planta o productos vegetales a los cuales se haya promulgado un aviso de prohibición por -- el Secretario de Agricultura bajo cualquiera -- de las diferentes cuarentenas. Si un impor -- tador rehusa exportar de inmediato una mercan -- cia prohibida, el Administrador deberá in -- formar los hechos a la División de Cuarentena de Plantas, Servicio de Investigación Agríco -- la y al Procurador de los Estados Unidos y re -- tener la mercancía mientras proviene la noti -- ficación de ese Despacho.

(b) En caso de dudar si una planta o producto vegetal está prohibida o no, el Administrador deberá retener la mercancía mientras proviene una notificación del Departamento de Agricul -- tura.



12.15 Regulación: reembolso o impuesto. Las plantas o productos vegetales cuya admisión a los Estados Unidos está prohibida bajo la ley o disposiciones federales y que son exportadas o destruidas bajo la correcta supervisión, están exentas de impuesto o todo impuesto cobrado debe ser reembolsado. Ver -- secciones 158.41 y 158.45 (sec. 558, 46 Stat. - 744, según modificación; 19 U.S.C. 1558).

145.40 Material vegetal importado para exportación inmediata. El material vegetal importado por correo, libre de impuesto, para su exportación inmediata por correo, está sujeto a las siguientes disposiciones que han sido aprobadas por el Departamento de Agricultura y el Servicio Postal. Este procedimiento no deberá afectar el movimiento de material vegetal del correo internacional a través de los Estados Unidos:

(a) Permiso de entrada. Toda mercancía deberá ser despachada por correo al exterior, en una bolsa de correo especial amarilla y verde que tenga el número seriado del permiso de entrada para su exportación inmediata o su transporte y exportación inmediata, expedido por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y también con el formulario postal de declaración de Aduana.

(b) Lugar de inspección. A la llegada la mercancía deberá ser retenida por el Administrador de Correos o vuelta a despachar a éste en Washington, D.C., Brownsville, Tex., Hoboken, N.J., Honolulu, Hawaii, Laredo, Tex., Miami, -



Fla., San Francisco Calif., San Juan, P.R., San Pedro, Calif., o Seattle, Wash., como sea lo indicado según la dirección de la bolsa verde y amarilla y sometida allá al Oficial de Aduana y al Inspector Federal de Cuarentena. Se deberá dar un manejo especial a la mercancía. Sólo a esas ciudades y bajo ninguna circunstancia será permitido que la mercancía entre al comercio de los Estados Unidos.

(c) Manejo especial: Después de la Inspección de la Aduana y de los Oficiales de Cuarentena y con su aprobación, el destinatario o su agente autorizado deberá empacar de nuevo el paquete de correo bajo la supervisión de la Aduana; - endosar y firmar el paquete una renuncia de derecho de destinatario o de retirar el paquete - del correo; fijar en el paquete el porte de correo necesario, y cumplir con cualquier otro requisito de correo y de exportación después de - lo cual el paquete será enviado bajo la supervisión de la aduana al administrador de correo para la exportación por correo según la Sección 145.71.

(d) Entrada no requerida: No será necesario - solicitar un permiso de entrada de la Aduana ni tampoco una entrada formal del despacho.

## VII. PRACTICAS TRADICIONALES DE PRECIOS

Según las fuentes de la industria de las flores ésta no está obligada a publicar o suministrar información al gobierno federal. Por consiguiente, las políticas de precios de la industria - son información de los propietarios.



Entrevistas con varios floricultores "Wholesale Florist Trade Association" (Asociación Comercial de Floristas Mayoristas) confirmaron esta información. Sin embargo, suministraron los siguientes datos:

- A los comerciantes se les dificulta obtener los mismos márgenes de comercialización cuando manejan flores importadas que cuando manejan flores nacionales.
- El precio del producto puede aumentar el 100% entre el costo del productor y el costo del minorista.
- En las pequeñas operaciones minoristas aparentemente están haciendo buenos negocios.<sup>18</sup>

Puesto que la dimensión de la industria de flores secas es relativamente pequeña comparada con las otras industrias estadounidenses, no es muy factible obtener cualquier información escrita sobre la actividad comercial en un futuro inmediato. En la actualidad se desconoce el nivel de actividad comercial de esa industria en los Estados Unidos.

#### VIII. IMPORTADORES Y SUS REACCIONES

Existen treinta importadores de flores secas en los Estados Unidos, de los cuales cinco abarcan el 80% del mercado.<sup>19</sup>

Los importadores de flores secas compran su producto en dos formas: como materia prima y como producto acabado. Al comprar las flores secas como materia prima el mayorista las presenta en



ramos comerciables más pequeños. El importador de flores secas se sitúa al mismo nivel del proceso de producción que el floricultor nacional.

El importador puede comprar las flores secas como un conjunto acabado con el fin de adquirir -- grandes volúmenes que puedan ser vendidos posteriormente al mayorista a un precio económico.

Los proveedores de los importadores nacionales son unas fuentes constantes y regulares. La oferta de flores secas proviene de los países europeos o suramericanos. Los pedidos se pasan con un año de anticipación ya que el proveedor deberá programar su cosecha.

Las flores secas y follajes no son tan frágiles como se cree. Por consiguiente, no precisan de requisitos especiales para muestras, empaques o despachos. El manejo de las flores secas no es complicado y se les empaqueta en contenedores de cargamentos transoceánicos los cuales son similares a camiones de 40 pies.

Los importadores están siempre receptivos a nuevos proveedores, pero sobre la base de un producto novedoso. En otras palabras, el importador siempre está al acecho de nuevas variedades de flores secas. A menos que el proveedor tenga una nueva línea que ofrecer al importador, éste no tiene una razón para cambiar su fuente de abastecimiento actual.



La opinión general de los individuos que pertenecen a la industria de las flores secas es que -- efectivamente existe un mercado para el producto. Según las fuentes de la industria, la demanda de flores secas ha venido aumentando en los últimos años. No obstante, esto no ha sido confirmado -- por alguna información real.

Con el rápido aumento del costo de vida, la gente empieza a darse cuenta de los aspectos prácticos de este producto. Tal vez las flores secas no despiden una fragancia como las flores -- frescas pero en cambio duran varios meses, exigen un cuidado mínimo y poseen el mismo valor -- estético que las flores frescas. Cuando consideramos los grandes gastos de las flores frescas y el costo relativamente modesto de las flores secas, es fácil elegir.

Las flores secas son muy versátiles y pueden usarse en un sinnúmero de arreglos. Cada día la gente y las empresas las utilizan más para decorar sus casas o apartamentos, oficinas, corredores, vitrinas y para el "realce" de otros productos.

Si bien es cierto que existen floricultores en los Estados Unidos, ellos están limitados en su producción por varias restricciones. Los cultivadores poseen una área para cultivar sus flores. Además, están restringidos por las variaciones -- estacionarias, el clima de su localidad, y el ciclo de vida de sus plantas.

Floricultores y mayoristas importan muchas variedades de flores secas a fin de complementar la selección disponible en ese país.



Los mayoristas en general negocian al por mayor, por consiguiente, el exportador no tiene que enviar el producto en pequeños ramos. Estos importadores se muestran receptivos a la idea de fomentar nuevos contactos. Sin embargo es importante tener presente que ellos están básicamente interesados en obtener nuevos productos. Si la variedad se consigue en el país no será rentable comprarla de un proveedor extranjero; - - además, si actualmente le es suministrada por otro proveedor extranjero es muy improbable que cambie de abastecedor.



## NOTAS FINALES

1. Entrevista telefónica con un ejecutivo de International Decoratives, 13848 Ventura Blvd., Sherman Oaks, California.
2. Antes de 1978 este artículo se clasificaba en el U.S. Exports, Schedule B bajo la partida TSUSA número 2927100 y dentro del grupo "Flores e injertos cortados, para uso ornamental".
3. Entrevista telefónica con un gerente de ventas de International Decoratives.
4. Entrevista telefónica con un gerente de Wholesale Floral Association, Lee Highway, Arlington, Virginia.
5. Igual a 1
6. Igual a 4
7. Ver cuadro 11 en el Anexo para la lista de floricultores nacionales
8. Ver Cuadro 1 a 5 en el Anexo para listas de proveedores extranjeros de flores secas de 1974-1978
9. Entrevista telefónica con un ejecutivo de California Flower Farms, Inc., P.O. Box 211, Camarillo, California.
10. Igual a 1
11. Entrevista con el propietario de una pequeña floristería en Arlington, Virginia.
12. Igual a 3



13. Igual a 3
14. En la mayoría de los casos, los mayoristas han restringido sus ventas a los consumidores finales a menos de 50% con el fin de mantener su categoría de mayorista.
15. Entrevista con un gerente de Giant Food en Arlington, Virginia.
16. Igual a 4
17. Ministerio de Hacienda. Servicio de la Aduana de los E.U. Customs Regulations of the United States. Imprenta de los E.U., Washington, D.C. - 1976.
18. Entrevista con un ejecutivo de Wholesale Florist Association, Lee Highway, Arlington, Virginia.
19. Ver cuadro 12 en el Anexo.



## ANEXOS







## CUADRO 1

Importaciones a los E.U.

1974

Flores naturales cortadas, secadas, blanqueadas, coloreadas, etc. (TSUSA número 7482500)

<u>País de Origen</u>	<u>Valor (dólares)</u>	<u>Impuesto (dólares)</u>	<u>Impuesto (por ciento)</u>
Canadá	US\$ 508	US\$ 25	4,9
México	45.181	2.258	5,0
Panamá	915	46	5,0
Colombia	69.777	3.488	5,0
Brasil	1.756.151	87.807	5,0
Uruguay	1.155	58	5,0
Argentina	7.473	374	5,0
Dinamarca	22.394	1.120	5,0
Reino Unido	11.623	583	5,0
Países Bajos	90.102	4.503	5,0
Bélgica	17.102	855	5,0
Francia	39.650	1.983	5,0
R.Federal Alemania	463.534	23.176	5,0
R.Democ. Alemania	30.854	12.341	40,0
Austria	20.014	1.001	5,0
Hungría	15.830	6.332	40,0
España	139.080	6.955	5,0
Portugal	4.444	222	5,0
Italia	786.807	39.341	5,0
Iran	628	31	4,9
Israel	1.515	75	5,0
India	385	19	4,9
República de Corea	1.876	93	5,0
Hong Kong	3.744	187	5,0
Taiwan	187.399	9.366	5,0
Japón	39.359	1.966	5,0
Australia	11.427	571	5,0
Mozambique	690	34	4,9
República S.Africa	168.437	8.418	5,0
TOTAL	US\$ 3.938.063	US\$ 213.228	5,4

Fuente: U.S General Imports, Schedule A  
Commodity by Country of Origin,  
December, 1974



## CUADRO 2

Importaciones a los E.U.

1975

Flores naturales, cortadas, secadas, blanqueadas, coloreadas, etc. (TSUSA Número 7482500)

<u>País de origen</u>	<u>Valor</u> <u>(dólares)</u>	<u>Impuesto</u> <u>(dólares)</u>	<u>Impuesto</u> <u>(por ciento)</u>
Canadá	US\$ 11.652	US\$ 582	5,0
México	9.636	481	5,0
República Dominicana	4.444	222	5,0
Colombia	6.506	324	5,0
Brasil	1.131.051	56.543	5,0
Dinamarca	2.197	111	5,1
Reino Unido	9.187	459	5,0
Países Bajos	107.203	5.359	5,0
Bélgica	9.728	486	5,0
Francia	39.084	1.955	5,0
R. Federal Alemania	165.805	8.292	5,0
R. Democ. Alemania	17.609	7.043	40,0
Austria	15.643	782	5,0
Suiza	380	19	5,0
Polonia	1.046	52	5,0
España	67.805	3.390	5,0
Italia	344.958	17.246	5,0
India	3.843	192	5,0
China Continental	1.075	430	40,0
Hong Kong	919	46	5,0
Taiwan	83.519	4.175	5,0
Japón	10.962	547	5,0
Australia	4.462	223	5,0
República S. Africa	116.138	5.805	5,0
TOTAL	US\$ 2.164.852	US\$ 114.764	5,3

Fuente: U.S. General Imports, Schedule A Commodity by Country of Origin, December, 1975.



## CUADRO 3

Importaciones a los E. U.

1976

Flores naturales, cortadas, secadas, blanqueadas, colo  
readas, etc., (TSUSA número 7482500)

<u>País de Origen.</u>	<u>Valor (dólares)</u>	<u>Impuesto (dólares)</u>	<u>Impuesto (porciento)</u>
4 Haití. US\$	396		Libre
República Dominicana	17.362	868	5,0
4 República Dominicana	9.086		Libre
4 Colombia	868		Libre
Brasil	794.931	39.738	5,0
4 Brasil	99.639	1.765	5,0
4 Uruguay	5.000		Libre
Argentina	8.685	434	5,0
4 Argentina	7.565		Libre
Reino Unido	3.659	183	5,0
Países Bajos	57.482	2.873	5,0
Bélgica	24.978	1.249	5,0
Francia	45.672	2.284	5,0
República F.de Alemania	244.052	12.201	5,0
República D.de Alemania	21.736	8.694	40,0
Austria	12.178	608	5,0
Hungría	7.650	3.060	40,0
Suiza	8.665	433	5,0
España	169.159	8.457	5,0
Italia	304.712	15.235	5,0
Bulgaria	808	323	40,0
India	2.184	109	5,0
4 India	2.479		Libre
China Continental	1.832	733	40,0
República de Corea	548	27	4,9
Hong Kong	981	49	5,0
4 Hong Kong	2.491		Libre
Taiwan	2.334	116	5,0
4 Taiwan	68.492	124	5,0
Japón	6.381	318	5,0
Australia	9.306	465	5,0
4 Marruecos	5.442		Libre
Sudan	4.007	200	5,0
Benin	989	49	5,0
Kenia	432	22	5,1
República de S.Africa	121.365	6.069	5,0
TOTAL	US\$ 2.116.912	US\$107.531	5,6

Fuente: U.S. General Imports, Schedule A Commodity by  
Country of Origin, December, 1976.



## CUADRO 4

Importaciones a los E.U.

1977

Flores naturales, cortadas, secadas, blanqueadas, coloreadas, etc. (TSUSA número 7482500)

<u>País de origen</u>	<u>Valor</u> <u>(dólares)</u>	<u>Impuesto</u> <u>(dólares)</u>	<u>Impuesto</u> <u>(por ciento)</u>
Canadá	US\$ 274	US\$ 14	5,1
México	2.544	128	5,0
4 México	120.065		Libre
Guatemala	964	48	5,0
Honduras	2.931	147	5,0
4 Honduras	6.691		Libre
República Dominicana	1.796	90	5,0
4 Rep. Dominicana	136.256		Libre
Colombia	900	45	5,0
Brasil	286.169	14.309	5,0
4 Brasil	1.195.980		Libre
4 Uruguay	5.290		Libre
4 Argentina	2.500		Libre
Reino Unido	46.194	2.311	5,0
Países Bajos	88.542	4.426	5,0
Bélgica	21.245	1.062	5,0
Francia	40.735	2.038	5,0
R. Federal Alemania	253.505	12.672	5,0
R. Democ. Alemania	20.142	8.058	40,0
Austria	5.907	295	5,0
España	94.480	4.722	5,0
Italia	339.544	16.973	5,0
Irán	1.094	55	5,0
India	1.095	55	5,0
4 India	12.537		Libre
República de Corea	1.501	75	5,0
4 Hong Kong	2.627		Libre
Taiwan	8.189	410	5,0
4 Taiwan	132.004		Libre
Japón	29.409	1.471	5,0
Australia	10.557	527	5,0
Marruecos	6.114	306	5,0
4 Marruecos	10.777		Libre
República S. Africa	173.228	8.658	5,0
TOTAL	US\$ 3.061.786	US\$ 78.895	5,5

Fuente: U.S. General Imports, Schedule A Commodity by Country of Origin, December, 1977.



## CUADRO 5

Importaciones a los E.U.

1978

Flores naturales, cortadas, secadas, blanqueadas, coloreadas, etc. (TSUSA número 7452500)

<u>País de origen</u>	<u>Valor (dólares)</u>	<u>Impuesto (dólares)</u>	<u>Impuesto (por ciento)</u>
Canadá	US\$ 5.588	US\$ 279	5,0
México	1.758	88	5,0
4 México	128.105		Libre
4 El Salvador	1.020		Libre
Honduras	1.880	94	5,0
4 Honduras	6.825		Libre
4 Haití	31.584		Libre
República Dominicana	27.383	1.369	5,0
4 Rep. Dominicana	72.371		Libre
Brasil	85.682	4.284	5,0
4 Brasil	1.737.583		Libre
4 Uruguay	5.580		Libre
Argentina	805	40	5,0
4 Argentina	35.680		Libre
Dinamarca	2.084	104	5,0
Reino Unido	35.854	1.792	5,0
Países Bajos	87.709	4.385	5,0
Bélgica	1.915	96	5,0
Francia	27.680	1.384	5,0
R. Federal Alemania	327.652	16.385	5,0
R. Democ. Alemania	32.024	12.810	40,0
Austria	885	44	5,0
Hungría	4.855	1.942	40,0
Polonia	3.917	196	5,0
España	164.124	8.205	5,0
Italia	380.082	19.001	5,0
Irán	31.443	1.571	5,0
Israel	810	40	4,9
4 Israel	61.251		Libre
India	1.915	96	5,0
4 India	28.701		Libre
4 Rep. Filipinas	526		Libre
China Continental	2.017	807	40,0
4 Rep. de Corea	1.650		Libre
4 Hong Kong	520		Libre
Taiwan	4.526	226	5,0
4 Taiwan	391.251		Libre



## CUADRO 5

Importaciones a los E.U.

1978

Flores naturales, cortadas, secadas, blanqueadas, coloradas, etc. (TSUSA número 7452500)

<u>País de origen</u>	<u>Valor (dólares)</u>	<u>Impuesto (dólares)</u>	<u>Impuesto (porcentaje)</u>
Japón	26.015	1.301	5,0
Australia	8.504	425	5,0
Marruecos	24.709	1.236	5,0
4 Marruecos	589		Libre
República de Sur Africa	190.699	9.537	5,0
TOTAL	US\$ 3.985.751	US\$ 87.737	5,9

Fuente: U.S General Imports, Schedule A Commodity by -  
Country of Origin, December, 1978.



## CUADRO 6

Exportaciones de los E.U.

1974

Flores e injertos cortados para fines ornamentales - -  
(TSUSA número 2927100)

<u>País de destino</u>		<u>Valor Dólares</u>
36 Canadá	US\$	1.504.630
México		19.565
Bermudas		95.461
Bahamas		78.134
Jamaica		12.603
Suecia		93.316
Noruega		49.142
Filandia		18.667
Países Bajos		17.053
Repúblic. Federal de Alemania		65.878
Suiza		20.077
España		27.050
Italia		326.533
Japón		186.441
Australia		44.421
Islas Francesas del Pacífico		16.347
Otros países		47.681
TOTAL	US\$	2.622.999

Fuente: U.S. Exports, Schedule B Commodity by Country  
Domestic Merchandise, December, 1974



## CUADRO 7

Exportaciones de los E.U.

1975

Flores e injertos cortados para fines ornamentales - -  
(TSUSA número 2927100)

<u>País de Destino</u>	<u>Valor (dólares)</u>
34 Canadá	US\$ 2,225.146
Bermudas	182.253
Bahamas	84.046
Venezuela	270.358
Reino Unido	136.073
Países Bajos	62.146
República Federal de Alemania	201.970
Italia	512.551
Japón	372.995
Otros Países	292.922
TOTAL	US\$ 4.340.460

Fuente: U.S. Exports, Schedule B Commodity by - -  
Country Domestic Merchandise, December, 1975



## CUADRO 8

Exportaciones de los E.U.

1976

Flores e injertos cortados para fines ornamentales --  
(TSUSA número 2927100)

<u>País de Destino</u>	<u>Valor (dólares)</u>
83 Canadá	US\$ 4.292.546
México	65.239
Bermudas	151.642
Bahamas	85.339
Países Bajos	165.793
República Federal de Alemania	678.873
Italia	737.849
Japón	449.714
Australia	117.550
Islas Francesas del Pacífico	68.193
Otros Países	180.398
TOTAL	US\$ 6.991.136

Fuente: U.S. Exports, Schedule B Commodity by Country  
Domestic Merchandise, December, 1976



## CUADRO 9

Exportaciones de los E.U.

1977

Flores e injertos cortados para fines ornamentales - -  
(TSUSA 2927100)

<u>País de Destino</u>		<u>Valor (Dólares)</u>
79 Canadá	US\$	4.999.958
Bermuda		217.023
Bahamas		96.631
Países Bajos		192.256
República Federal Alemana		1.418.154
Italia		1.457.935
Japón		506.814
Australia		226.804
Otros Países		324.050
TOTAL	US\$	9.439.625

Fuente: U.S. Exports, Schedule B. Commodity by  
Domestic Merchandise, December, 1977.



## CUADRO 10

Exportaciones de los E.U.

1978

Flores naturales cortadas, secadas, blanqueadas, coloreadas o químicamente tratadas. (TSUSA número - - - 7482500).

<u>País de Destino</u>	<u>Valor (dólares)</u>
Canadá	US\$ 608.217
México	15.231
El Salvador	672
Honduras	2.842
Costa Rica	3.790
Panamá	9.017
Bahamas	1.221
Jamaica	1.505
República Dominicana	800
Trinidad	6.333
Antillas Holandesas	1.622
Antillas Francesas	1.765
Colombia	5.662
Venezuela	11.858
Guayana Francesa	1.351
Perú	2.616
Reino Unido	8.341
Países Bajos	175.219
Bélgica	2.020
Francia	6.780
República Federal Alemana	301.873
Suiza	2.452
Italia	63.795
Irán	1.365
Arabia Saudita	3.480
Singapur	1.237
Hong Kong	35.752
Japón	84.106
Austria	13.840
Islas Francesas del Pacífico	1.660
TOTAL	US\$ 1.376.122

Fuente: U.S. Exports, Schedule E Commodity by Country  
Domestic Merchandise, December, 1978.



Lista de los Mayores Floricultores de los E.U.

California Flower Farms, Inc.  
P.O. Box 211  
Camarillo, California 93010

International Decoratives  
13848 Ventura Boulevard  
Sherman Oaks, California 91423

Townsend Wholesale Flower Growers, Inc.  
1262 Torrey Drive  
P.O. Box 564  
Encinitas, California 92024



Mayores Importadores y Fabricantes de los E.U.

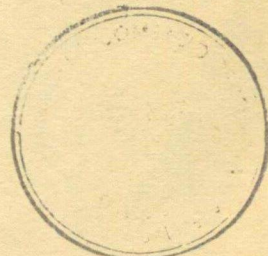
Associated Manufacturing Company  
P.O. Box 3508  
Montgomery, Alabama 36109

Everlasting Floral Products  
1355 West Front Street  
Plainfield, New Jersey

Allen Manufacturers  
Route 539  
Whiting, New Jersey 08759

Neilsen Manufacturing Company  
Evergreen, Alabama

Flowers Royale, Inc.  
6301 N.W. 74th Avenue  
Miami, Florida 33166









Redded Palm — 7' to 8'  
Natural only  
\$3.80 per 1 dz.  
\$3.80 per 2 dz.  
Freight prepaid

531  
Rye Grass  
1 1/4 oz. Wh, Yel,  
Or, Br, Bl, Gr, Pk, Red  
\$1.00 bu.

2  
Eryanthus Wild  
2 pcs.  
Nat, Yel, Or, Br, Bl, Pk, Gr  
\$1.00 bu.

40A  
Pampas Plumes x 3  
Nat, Yel, Or,  
Gr, Bl, Br,  
Pk, Red  
\$1.25 bu.

B41A  
Pluma Branca  
2 oz.  
Nat, Yel, Or,  
Br, Red, Bl,  
Gr, Pk  
\$1.25 bu.

540  
Eryanth  
2 pcs.  
\$1.30 bu.  
Nat, Yel,  
Or, Br,  
Gr, Red



Jonquil

Pansy

Poppy

Tulip

Daisy

Rose

Rosebud

JONQUIL Colors:  
Yellow/White only.

CARNATION Colors: Red,  
Yellow, pink, white and Blue.

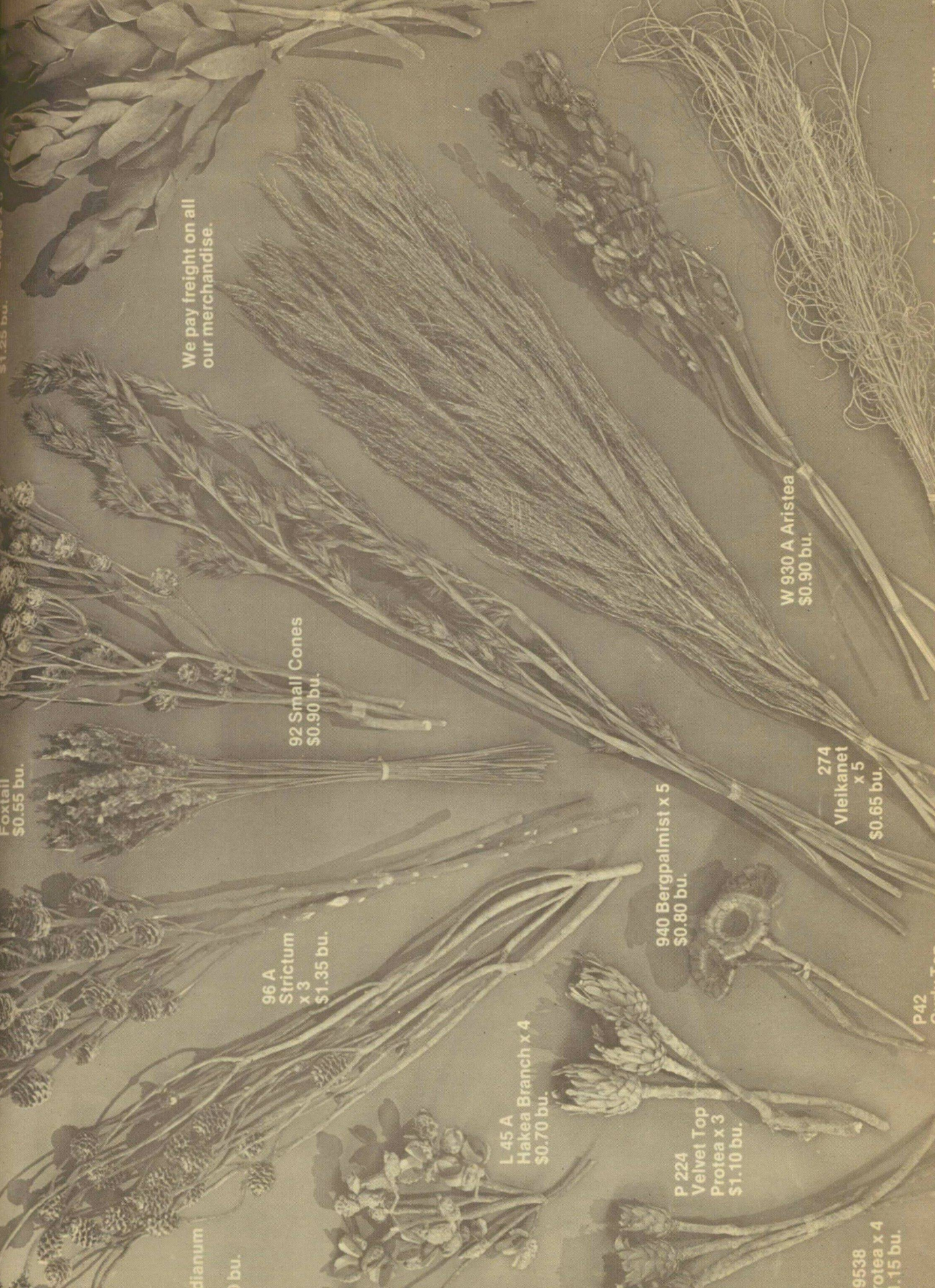
PANSY Colors: Red, pink,  
Blue, Yellow and Mauve.

ROSE AND ROSEBUD Colors:  
Red, Yellow, Yellow/White,  
Pink, Pink/White, White and

ANEMONE Colors: Red,  
Yellow, Pink, Blue, Tansian  
and Mauve.  
TULIP Colors: Red, Yellow

All Bone China Flowers  
\$17.90 per dozen, Freight  
Prepaid. Order by dozen  
assorted colors if desired.





1.25 b  
\$0.55 bu.

We pay freight on all  
our merchandise.

92 Small Cones  
\$0.90 bu.

96 A  
Strictum  
x 3  
\$1.35 bu.

L 45 A  
Hakea Branch x 4  
\$0.70 bu.

940 Bergpalmist x 5  
\$0.80 bu.

P 224  
Velvet Top  
Protea x 3  
\$1.10 bu.

W 930 A Aristeia  
\$0.90 bu.

274  
Vleikanet  
x 5  
\$0.65 bu.

9538  
Protea x 4  
\$1.15 bu.

P 42



pieces of bunches  
shown and specified

521  
Trombeta x 2  
Natural  
\$2.25 bu.

312  
Boca Sapo x 1  
Natural, Yellow, Orange  
\$1.75 bu.

601  
Catuaba x 2  
Natural,  
Yellow or Orange  
\$2.40 bu.

1050  
Onca x 1  
White, Yellow or Orange  
\$1.10 bu.

1066  
Dalia x 3  
Natural,  
Yellow or Orange  
\$1.50 bu.

360  
Canoinha x 1  
Natural, Yellow  
or Orange  
\$2.85 bu.

619  
Camellia x 2  
White,  
Yellow  
or Orange  
\$1.90 bu.

634  
Daisy x 2  
Natural,  
Yellow  
or Rust

337  
Macaco x 1  
Natural,  
Yellow or Orange



1066A  
Penacho  
5' Tall  
All colors  
\$1.20 ea.

172 Palm Heads  
Bleached  
44" Tall  
\$1.50 ea.

635  
Bronze x 6 pcs.  
Natural only  
\$4.25 bu.

724  
Statice  
Suaata  
White,  
Yellow  
\$1.30 bu.

126  
Piume Pavone  
10 pcs.  
\$3.90 bu.

2365  
Barba Bode  
Natural and all colors  
\$1.50 bu.

557 Imperata  
3/4 oz.

120  
Prime Silver Dolls



A 105 B Lagurus  
2 oz.  
Bleached, Yel, Or,  
Br, Gr, Bl  
\$1.85 bu.

8174 Ginerium  
6' Tall  
Natural only  
\$7.20 ½ Dz.  
Freight prepaid

622  
Ampelodermus  
4 oz.  
Bleached,  
\$1.40 bu.

9 B Reed  
Grass  
15 stems  
Bleached,  
Yel, Br  
\$1.40 bu.

A177 Florentine  
4 oz.  
Bleached only  
\$2.00 bu.

1351 Minaria  
1½ oz.  
Bleached only  
\$1.90 bu.

77 Broom Corn  
8 pcs.  
Bleached, Brown,  
Or, Yel  
\$1.60 bu.

681 Oats 2 oz.  
Bleached,  
Or, Yel,  
Br, Gr  
\$1.25 bu.

686 Nigela  
2 oz.  
Bleached  
\$1.35 bu.

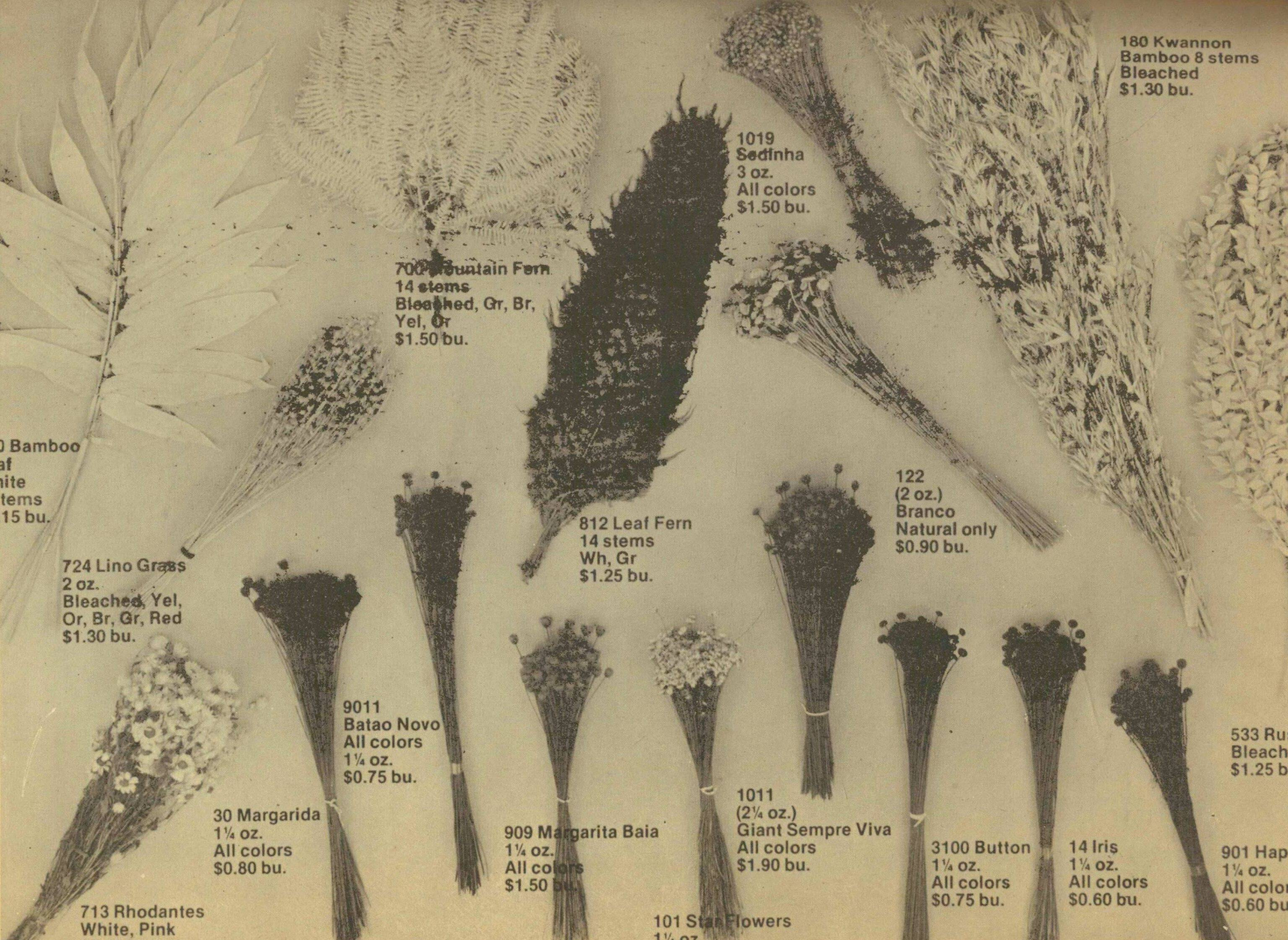
764 Wheat 4 oz.  
Bleached,  
Yel, Or,  
Br, Gr  
\$1.45 bu.

11B Big Fern  
4 Stems  
Bleached, Gr  
\$1.50 bu.

58 B Stream Fern

8173 Isolepsis





180 Kwannon  
Bamboo 8 stems  
Bleached  
\$1.30 bu.

1019  
Sedinha  
3 oz.  
All colors  
\$1.50 bu.

700 Mountain Fern  
14 stems  
Bleached, Gr, Br,  
Yel, Or  
\$1.50 bu.

0 Bamboo  
af  
ite  
tems  
15 bu.

724 Lino Grass  
2 oz.  
Bleached, Yel,  
Or, Br, Gr, Red  
\$1.30 bu.

812 Leaf Fern  
14 stems  
Wh, Gr  
\$1.25 bu.

122  
(2 oz.)  
Branco  
Natural only  
\$0.90 bu.

9011  
Batao Novo  
All colors  
1 1/4 oz.  
\$0.75 bu.

30 Margarida  
1 1/4 oz.  
All colors  
\$0.80 bu.

1011  
(2 1/4 oz.)  
Giant Sempre Viva  
All colors  
\$1.90 bu.

909 Margarita Baia  
1 1/4 oz.  
All colors  
\$1.50 bu.

713 Rhodantes  
White, Pink

101 Star Flowers  
1 1/4 oz.

3100 Button  
1 1/4 oz.  
All colors  
\$0.75 bu.

14 Iris  
1 1/4 oz.  
All colors  
\$0.60 bu.

533 Ru  
Bleach  
\$1.25 b

901 Hap  
1 1/4 oz.  
All color  
\$0.60 bu



Samabala  
Brown  
only  
\$0.50 bu.

70 Bouquet  
Yel/Nat, Gr/Bl,  
Br/Or  
\$0.95 ea.

5058  
Cardi x 6  
All colors  
\$0.75 bu.

MB 10  
Bouquet  
Br, Yel, Gr,  
Or, Bl  
\$0.80 ea.

335 Cattails  
12 pcs.  
Bleached, Brown  
\$1.25 bu.

545 Carlina  
3 pcs. All colors  
\$1.00 bu.

519  
Dutch  
Deco  
Grass 2 pcs.  
Wh, Yel, Or, Bl, Br  
\$0.95 bu.

5 Da  
3 pc  
Colo  
com  
\$1.5

2065 Bouquet  
Color shpwn  
\$1.70 ea.

672  
Cavolino  
All colors  
\$0.75 bu.

5625 Alba  
1 2/3

2038 Bouquet

170  
Cracken Fern

2016 Bouquet  
Color shown  
\$1.00



El presente Estudio lo publica la Cámara de Comercio de Bogotá, Secretaría Permanente de la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio, AICO.

La AICO, es una organización colectiva y voluntaria de las Cámaras de Comercio y Entidades Afines instituidas o establecidas en los países de habla hispana y portuguesa de América Latina, el Caribe y la Península Ibérica. Entre sus objetivos tiene el estudio y fomento de todo aquello que concierne al comercio en general y al Comercio Iberoamericano en particular.

Impreso en los Talleres de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Junio de 1980.



CCB-SALITRE



06455



## LA ORGANIZACION DE LOS ESTADOS AMERICANOS

Los propósitos de la Organización de los Estados Americanos (OEA) son los siguientes: afianzar la paz y la seguridad del Continente; prevenir las posibles causas de dificultades y asegurar la solución pacífica de las controversias que surjan entre los Estados Miembros; organizar la acción solidaria de éstos en caso de agresión; procurar la solución de los problemas políticos, jurídicos y económicos que se susciten entre ellos, y promover, por medio de la acción cooperativa, su desarrollo económico, social y cultural.

Para el logro de sus finalidades la OEA actúa por medio de la Asamblea General; la Reunión de Consulta de Ministros de Relaciones Exteriores; los tres Consejos (El Consejo Permanente, el Consejo Interamericano Económico y Social y el Consejo Interamericano para la Educación, la Ciencia y la Cultura); el Comité Jurídico Interamericano; la Comisión Interamericana de Derechos Humanos; la Secretaría General; las Conferencias Especializadas, y los Organismos Especializados.

La Asamblea General se reúne ordinariamente una vez por año y extraordinariamente en circunstancias especiales. La Reunión de Consulta se convoca con el fin de considerar asuntos de carácter urgente y de interés común, y para servir de Órgano de Consulta en la aplicación del Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (TIAR), que es el principal instrumento para la acción solidaria en caso de agresión. El Consejo Permanente conoce de los asuntos que le encomienda la Asamblea General o la Reunión de Consulta y ejecuta las decisiones adoptadas cuando su cumplimiento no haya sido enconforme con las relaciones de amistad entre los Estados. Las normas que regulan el funcionamiento de la OEA en las circunstancias previstas en la carta de la Organización son las que rigen al Órgano de Consulta para la aplicación del TIAR. Los otros dos Consejos, que tienen sendas Comisiones Ejecutivas Permanentes, organizan la acción interamericana en sus campos respectivos y se reúnen ordinariamente una vez por año. La Secretaría General es el órgano central y permanente de la OEA. La sede tanto del Consejo Permanente como de la Secretaría General está ubicada en Washington, D.C.

La Organización de los Estados Americanos es la asociación regional de naciones más antigua del mundo, pues su origen se remonta a la Primera Conferencia Internacional Americana, celebrada en Washington, D.C., la cual creó, el 14 de abril de 1890, la Unión Internacional de las Repúblicas Americanas. Cuando se estableció la Organización de las Naciones Unidas se integró a ella con el carácter de organismo regional. La Carta que la rige fue suscrita en Bogotá en 1948 y luego modificada mediante el Protocolo de Buenos Aires, el cual entró en vigor en febrero de 1970. Hoy día la OEA está compuesta de veintiséis Estados Miembros.

**ESTADOS MIEMBROS:** Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Grenada, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela.



ISBN-0-8270-1079-6

US \$3.00